



**Análise dos impactos da COVID-19 no processo de comercialização de produtos agroecológicos da comunidade Agroana Girau em Poconé-MT.**  
*Analysis of the impacts of COVID-19 on the marketing process of agroecological products from the Agroana Girau Community in Poconé-MT.*

SANTOS, Ana Maria Xavier<sup>1</sup>; PROCÓPIO, Diego Pierotti<sup>2</sup>; SANTO, Débora Agatha do Espírito<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Universidade Federal de Mato Grosso, annaxavier207@gmail.com; <sup>2</sup> Universidade Federal de Mato Grosso, diego.procopio@ufmt.br; <sup>3</sup> Universidade Federal de Mato Grosso, deboraagatha.es@gmail.com

## RESUMO EXPANDIDO

### Eixo Temático: Sistemas Agroalimentares e Economia Solidária

**Resumo:** Os projetos surgiram em 2013 com o desenvolvimento das atividades de promoção do conhecimento técnico para a produção agroecológica no assentamento Agroana Girau localizado no município de Poconé, no estado de Mato Grosso. Em continuidade foi instalado um ponto de comercialização no *Campus Cuiabá* da Universidade Federal de Mato Grosso - UFMT, denominado Ecofeira-UFMT, e após a extensão da pandemia em 2020 permaneceu o circuito curto de comercialização, porém, não mais a feira livre e sim a entrega de cestas. Constatando por fim, que os impactos da pandemia afetaram a forma da comercialização, promovendo mudanças para garantir uma fonte de renda para os produtores, mas mantendo um modelo de circuito curto de entrega de cestas. Este trabalho então, teve por objetivo analisar o processo de comercialização da comunidade dentro do contexto de pandemia e pós-pandemia, aplicando a metodologia de revisão bibliográfica e entrevista com os coordenadores do projeto.

**Palavras-chave:** circuito curto de comercialização; projetos institucionais para incentivar a agroecologia; segurança alimentar.

### Introdução

Os projetos surgiram em 2013 com o desenvolvimento das atividades de promoção do conhecimento técnico para a produção agroecológica no assentamento Agroana Girau localizado no município de Poconé situado no estado de Mato Grosso (com distância de 150 quilômetros de Cuiabá), e, em seguida, para obtenção da certificação orgânica junto ao Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento (MAPA), por meio da Organização de Controle Social (OCS) via Associação São João da Agroana. No ano de 2015 foi implantado o ponto de comercialização no *Campus Cuiabá* da Universidade Federal de Mato Grosso (UFMT), para a comercialização direta dos produtos orgânicos aos consumidores finais. (NOLASCO, 2018).

A comercialização do período anterior à pandemia COVID-19, acontecia nas sextas-feiras no período da tarde, toda semana, com a venda dos produtos



orgânicos produzidos na comunidade Agroana Girau no *Campus* da UFMT, localizada na capital Cuiabá-MT.

No entanto, apesar da criação do ponto de comercialização da Ecofeira na UFMT, as famílias enfrentavam problemas com a comercialização dos alimentos.

O fato de o local de produção ser longe do local de comercialização, acarretava alguns obstáculos a serem vencidos, como os excedentes da feira. Este fato levou os produtores a venderem seus produtos a atravessadores - pessoas que compram produtos por um preço abaixo do mercado e então revende por preços maiores, ficando assim com o lucro e gerando desigualdade, insegurança alimentar e diminuindo a possibilidade de uma renda maior ao produtor, que perde por vender barato e o consumidor também por comprar a um alto preço.

Outro fator complicador é não terem onde armazenar ou a quem vender o excedente (como escolas, restaurantes etc.) e devido à distância que aumenta o risco de perder os produtos frescos, os produtores não querem retornar com os produtos para a comunidade. A logística também foi um fator dificultante, pois os custos utilizados para transporte, como o caminhão, gasolina, motorista são elevados e, assim, dificultou na vinda de parte dos produtores para a participação da venda direta (Ecofeira) na comercialização dos produtos orgânicos. A falta ou mal de planejamento da produção, cuja importância, em especial para produção agroecológica, permite com que os produtores tenham maior variedade de produtos, não ficando sem produção devido a sazonalidade, não ocorrendo nem a falta nem excedentes, também foi um fator limitante. A falta de coletividade também ocasionou dificuldades aos produtores, pois sozinhos, as atividades ficam mais custosas tanto financeiramente como na sua realização prática proporcionando menor qualidade de vida e renda aos produtores.

Com a disseminação da COVID-19 em todo o mundo, os países passaram a adotar medidas de distanciamento social e o fechamento do serviço não essencial, o lockdown, como mecanismo de contenção de novos casos de infecções pelo vírus. Por não ser permitida mais a realização de feiras presenciais, houve a necessidade de encontrar alternativas para a comercialização dos alimentos, uma vez que esta era a principal forma de comercialização direta de produtos orgânicos das famílias rurais da comunidade Agroana Girau.

Essas medidas de distanciamento social impactaram algumas formas de comercialização direta praticadas pelos produtores familiares no Brasil, como por exemplo, as cadeias curtas alimentares.

Entende-se por cadeias curtas alimentares, um resgate de várias dimensões como a cultural, valores sociais e de identidade do produto, ao construir uma interação de quem produz com quem consome de maneira direta, sem ou mínimo de intermediários, onde é possível ter rastreabilidade do produto, desde a sua produção até a venda direta. (GAZOLLA; SCHNEIDER, 2017). Dito isto, pode-se citar como exemplo de cadeias curtas de comercialização: as feiras, CSA e a entrega de cestas que é modelo adotado para continuidade do projeto.

Diante disso, a presente pesquisa teve como objetivo analisar o processo de comercialização de produtos agroecológicos do grupo de produtores familiares da comunidade rural da Agroana Girau (Poconé-MT) num contexto de pandemia e pós-pandemia da COVID-19.



## Metodologia

O procedimento metodológico utilizado foram revisão bibliográfica cujo critério de pesquisa foi buscar por palavras chaves: “Ecofeira UFMT”, “Agroana Girau” e “Cadeias curtas de comercialização”, sendo selecionados resumos, artigos e livros dos quais eram pertinentes à linha de pesquisa, utilizando como base de dados o Google Scholar. Para complementar, foi realizada entrevista com os coordenadores do projeto Ecofeira e da entrega de cestas.

## Resultados e Discussão

O Programa de Extensão Tecnológica Rede de Cooperação Solidária de Mato Grosso (RECOOPSOL), surgiu para atender a agricultura familiar com produção agroecológica na baixada cuiabana por meio de entrega de cestas semanais e criação de um aplicativo para o escoamento da produção. Buscando estimular um ambiente de parceria, promover arranjos produtivos, geração de renda aos produtores, comercialização direta e interação entre organizações, o aplicativo lançado em 2020 foi oportuno no momento de expansão da COVID-19, pois permitiu o escoamento da produção dos agricultores familiares evitando desperdícios e perdas de produtos em suas propriedades.

Para além, muitos não sabiam lidar com o pagamento de maneira online. Os consumidores, por outro lado, não encontravam produtos disponíveis para efetuar a compra e deixavam de consumir via aplicativo. Por estas razões o aplicativo foi desativado com a perspectiva de ser reformulado para atender melhor aos agricultores e consumidores futuramente.

Em consequência da pandemia, os coordenadores do projeto preocupado com as famílias, iniciou um novo modelo, o CSA (Comunidade que Sustenta a Agricultura), onde o produtor deixa de vender seus produtos a intermediários e tem uma venda direta com o consumidor que divide a responsabilidade de produção no campo, e consumindo produtos que estejam disponíveis de acordo com a sazonalidade, promovendo o desenvolvimento sustentável. Porém, esse modelo não se fixou bem na realidade dos produtores e consumidores, então a entrega de cestas mostrou maior resultado e eficiência entre os consumidores, que recebem o nome de prossumidores (termo que vem do modelo CSA e mantido mesmo que este não tenha permanecido), e produtores (que apesar da distância, conseguem manter sua renda e receber antecipado para investir na produção). A entrega de cestas é uma das formas de cadeia curta de comercialização. No modelo implantado, as cestas já são transportadas pré-montadas até o local de distribuição (*Campus Cuiabá-MT*) onde é finalizada com adição dos produtos mais sensíveis, ficando a pronta para a retirada pelos prossumidores que poupam tempo ao não precisar escolher os produtos. O uso de sacolas retornáveis, ajudam o meio ambiente, evitando o acúmulo de plástico no planeta. Na comercialização de produtos orgânicos deve-se levar em consideração também, a influência da sazonalidade na determinação da composição das cestas ao longo do ano, respeitando o ambiente de cultivo e gerando variabilidade de produtos, sendo nutricionalmente mais rico a quem



consome. O ponto positivo de comprar produtos da estação é que o consumidor sai da rotina, ao comprar produtos de acordo com a sazonalidade, e assim se permitir descobrir novas receitas (DAROLT, 2012).

Conforme a entrevista, os coordenadores afirmam que a partir deste modelo de comercialização adotado, por meio de um grupo no *WhatsApp*, os prossumidores recebem semanalmente a lista de produtos disponíveis para a composição da cesta. Dessa forma, cada prossumidor pode decidir adquirir ou não a cesta as quais já vem montadas em sacolas retornáveis. O pagamento pode ser quinzenal, semanal ou mensal, dependendo da disponibilidade e desejo de aquisição pelos clientes.

A comercialização dos produtos orgânicos num contexto de pós-pandemia permanece sendo a entrega de cestas.

Na entrevista com a equipe coordenadora constatou-se que o fato de o assentamento Agroana Girau estar distante do local de venda (UFMT-Cuiabá), apresenta dificuldades de logística, com o transporte demorado (não refrigerado), e a pouca interação entre produtores e consumidores. Estes fatores contribuem para o distanciamento do modelo CSA.

## Conclusões

Tendo em vista os resultados apresentados, conclui-se que houve mudanças na forma de comercialização dos produtos, mudança da qual recebeu influência direta da expansão da pandemia, permanecendo circuito curto, porém na modalidade de entrega de cestas e não no modelo de feira livre. Constata-se por meio da entrevista realizada com os coordenadores que mesmo após o fim da pandemia a influência ainda reverbera na adaptação do novo modelo, devido aos impactos sofridos, os produtores não conseguiram se adaptar, continuando em busca de melhorar a forma de comercialização e encontrar outras vias de comercialização que não seja a venda para atravessadores.

## Referências bibliográficas

DAROLT, Moacir Roberto. *Conexão Ecológica: novas relações entre agricultores e consumidores*. Londrina: Iapar, 2012. 167 p.

GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. *Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar*. Porto Alegre: Ufrgs, 2017. 518 p.

NOLASCO, A. L. *Vivência Acadêmica Científica Através do Projeto de Extensão Ecofeira - UFMT*. Campo Grande: Cadernos da Agroecologia, 2018. Disponível em: <http://cadernos.aba-agroecologia.org.br/cadernos/article/view/2036>. Acesso em: 05 julho. 2023.